

УДК 658.8

Є.О. ОПАРІЙ, Т.С. БУТКО**ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГУ ПРОДАЖІВ ТА ПРИБУТКУ НА ТОВ «VLADI»**

В роботі проведено дослідження теоретичних аспектів прибутку, намічено шляхи підвищення прибутку та основні стратегії розширення та вдосконалення діяльності підприємства. Було запропоновано орендувати приміщення-склад на ринку Барабашово та описано із технічної точки зору оптову точку збуту продукції діючого підприємства ТОВ «VLADI» з доставкою по Україні. Розраховано показники ефективності введення нового проекту.

Ключові слова: фінансово-господарська діяльність, кошторис витрат, чистий дисконтований дохід, грошовий потік, дисконтований грошовий потік, дисконтована сума капіталовкладень, коефіцієнт дисконтування, амортизація.

Е.А. ОПАРІЙ, Т.С. БУТКО**ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ НА ООО «VLADI»**

В работе проведено исследование теоретических аспектов прибыли, намечены пути повышения прибыли и основные стратегии расширения и совершенствования деятельности предприятия. Было предложено арендовать помещение-склад на рынке Барабашово и описано технической точки зрения оптовую точку сбыта продукции действующего предприятия ООО «VLADI» с доставкой по Украине. Рассчитаны показатели эффективности введения нового проекта.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, смета расходов, чистый дисконтированный доход, денежный поток, дисконтированный денежный поток, дисконтированная сумма капиталовложений, коэффициент дисконтирования, амортизация.

E.O. OPARIY, T.S. BUTCO**FORMATION OF A PLAN OF MEASURES TO INCREASE SALES AND PROFITS AT "VLADI" LLC**

In the work the research of theoretical aspects of increase of profitability of the enterprise is conducted, ways of increase of profit on the main strategies of expansion and improvement of activity of the enterprise are outlined. The object of research was the active company VLADI Limited Liability Company. Since most of its products VLADI supplies mostly abroad, because it is for this product that is in high demand, there is no own wholesale distribution network, it was proposed to rent a warehouse in Barabashovo market and from a technical point of view the wholesale point of sale of products of LLC " VLADI »with delivery in Ukraine. Estimated cost of the project (total investment), and indicators: net discounted income; cash flow; depreciation (by direct method of accrual); discounted cash flow, discounted amount of investment for project implementation, index of return (profitability), payback period of investments. So the measure can be considered successful, it will allow the company to increase sales volumes and increase profits.

Keywords: financial and economic activity, cost estimates, net discounted income, cash flow, discounted cash flow, discounted amount of capital investments, discount rate, depreciation.

Вступ. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками.

Прибуток – це винагорода, яку одержує підприємець. Власник землі одержує ренту, працівник – заробітну плату, власник грошового капіталу – процент, а підприємець винагороджується прибутком. Це є плата за те, що він організовує виробництво, управляє ним, впроваджує інновації (нововведення), ризикує. Виконуючи свої функції, підприємство забезпечує перевищення виручки (доходу) від реалізації продукції фірми над витратами на виробництво

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до її отримання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачеві, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але й задоволення суспільних потреб. Важливим є вивчення організаційних і фінансово-економічних питань для виявлення особливостей розвитку, вдосконалення діяльності

підприємства.

Аналіз останніх досліджень та літератури. У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних точок зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю.

Питання підвищення прибутковості підприємства є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах Аранчій В.І., Бандурка О.М., Бланк І.А., Іщенко Є., Корінев В.Л., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я., Шуляк П.Н. Незважаючи на велику кількість розробок і значні досягнення в теорії та практиці зростання прибутковості та рентабельності, варто зазначити, що проблеми мобілізації резервів збільшення прибутку виробничого підприємства саме у сучасних умовах вивчені недостатньо.

Метою статті є розробка заходу щодо підвищення обсягу продажів і збільшення прибутку підприємства ТОВ «VLADI»

Постановка проблеми. Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки, яка виконує багато важливих

функцій та завдань.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. Тоді як на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Досягнення максимального прибутку можливе лише за умов успішної реалізації таких завдань у сфері збуту, як: оптимальне завантаження виробничих потужностей замовленнями споживачів; вибір раціональних каналів розподілу товароруху; мінімізація сукупних витрат у господарському циклі товару, включаючи витрати післяпродажного обслуговування та споживчого сервісу. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку.

Об'єктом дослідження було обрано діюче підприємство товариство з обмеженою відповідальністю «VLADI».

Починаючи з 2003-го року під торговою маркою «VLADI» випускаються чистошерстяні та напівшерстяні ковдри та пледи, покривала і палантини, стьобані ковдри й матраци. Всі вироби виготовляються з найкращої вовни новозеландських та українських овець, альпаки, а також із вовни з доданням акрилу.

Більшу частину своєї продукції «VLADI» постачає здебільшого за кордон, бо саме на цю продукцію є великий попит, але внутрішній ринок збуту залишається незмінний. На це є багато причин, такі нестабільна економічна та політична ситуація в країні, неконтрольовані зміни курсу валют, обмеження по валютним операціям, стрімке падіння платоспроможності українського населення, втрата ринків збуту та окремих територій у зв'язку з проведенням АТО.

Матеріали досліджень. Мета була виконана за допомогою впровадження оптової торгівлі з доставкою по Україні, це принесе збільшення прибутку та формування сучасного позитивного іміджу товариства на внутрішньому ринку. Отримання прибутку, збільшення обсягу реалізації продукції, збільшення обороту, частки на ринку, торговельної площі, створення фінансових резервів.

У підприємства немає власної оптової збутової мережі, всі закупки та продажі ведуться з самого підприємства, немає змоги напряму контактувати із споживачем. На українському ринку воно займається в основному роздрібною торгівлею, це такі магазини та гіпермаркети як «Метро», «Сільпо», ТРЦ«Караван» і т.д., тому було запропоновано впровадити оптову мережу продажу. В свою чергу, підприємство зможе збільшити прибуток та отримувати інформацію про ринок (діяльність конкурентів, нові товари, динаміку цін).

Задля досягнення мети було запропоновано

орендувати приміщення-склад на ринку Барабашово та описано із технічної точки зору оптову точку збуту продукції.

Перевагами розташування точки збуту на ринку Барабашово є:

- Упорядкована територія: велика частина торговельних місць є двоповерховими павільйонами, проходи між якими накриті навісами.
- 16 автостоянок, що вміщують понад 5000 автомобілів, включаючи автобуси.
- Два роздрібних гіпермаркети.
- Відділення банків, банкомати, пункти обміну валют.
- Медичний центр, аптеки.
- Стаціонарні та мобільні кафе.
- Кілька охоронюваних малоформатних складських комплексів.
- Охорона.
- Пожежна бригада.
- Міське відділення МВС на території.
- Навігаційні схеми на території.

Оренда павільйону в місяць буде коштувати 1000\$ (приблизно 27000 грн) без устаткування. Площа павільйону 20 кв.м.

Оснащення павільйону буде проводитись за допомогою підрядників. Планується розміщення 4 пристінних стелажів висотою 2м, які складаються із 5 полиць для розміщення продукції.

Фонд оплати праці працівників, задіяних за проектом:

$$\text{ФОП} = \text{Ор} + \text{Ом},$$

де Ор – оклад реалізатора;

Ом - оклад менеджера

$$\text{ФОП} = 4000 + 4200 = 8200 \text{ грн}$$

Кошторис витрат за проектом (загальна сума інвестицій) (табл.1)

Таблиця 1 - Кошторис витрат за проектом (загальна сума інвестицій)

№	Стаття витрат	Кількість , од.	Сума , грн
1	Стелажи	4	6000
2	Електронно-обчислювальна техніка	1	4000
3	Система безпеки	1	380
4	Дозвільні документи	1	970
5	Система пожежної безпеки	1	2700
6	Сигналізація	1	500
Разом, грн			14550

Підсумовуючи можна визначити суму інвестицій на новий проект. Сума інвестицій на павільйон = (27000+14550+8200) = 49750 грн.

Витрати сумарні за рік:

$$B_{\Sigma} = 49750 \cdot 12 = 597 \text{ тис. грн.}$$

Прогнозовано, підприємство буде приносити дохід у розмірі 3% від загальної вартості (8954,63 тис.грн). Загальні витрати підприємства будуть дорівнювати 6396,16 тис.грн.

Загальні витрати з урахуванням наших витрат:

$$B_{\Sigma} = 6396,16 + 597 = 6993,16 \text{ тис.грн.}$$

Виручка (3% від виручки від реалізації продукції):

$$B = 298487,6 * 0,03 = 8954,63 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток:

$$\Pi = B - B_{\Sigma} = 8954,63 - 6993,16 = 1961,47 \text{ тис.грн}$$

Прибуток після оподаткування:

$$\Pi_{\text{чист}} = 1961,47 - 1961,47 * 0,18 = 1608,4 \text{ тис. грн}$$

Всього за рік чистий прибуток = 1608,4 тис. грн.

Розрахуємо приріст прибутку = 20% за кожен наступний рік.

$$2018 \text{ рік} = 1608,40142 * 20\% = 1930,08 \text{ тис.грн.}$$

$$2019 \text{ рік} = 1930,0817 * 20\% = 2316,09 \text{ тис. грн.}$$

$$2020 \text{ рік} = 2316,09804 * 20\% = 2779,31 \text{ тис. грн.}$$

Результатами досягнення проекту є збільшення об'єму реалізації та прибутку.

Показниками економічної ефективності є наступні:

Чистий дисконтований дохід (ЧДД) – це різниця між приведеною до поточної (тобто до дійсної вартості) шляхом дисконтування сумою надходжень від реалізації проекту і сумою капіталовкладень і інших дисконтованих затрат, які виникають в ході реалізації проекту за весь період його експлуатації:

$$\text{ЧДД} = \sum \text{ДП}_t K_{dt} - \sum \text{IC} + P_n,$$

де $\sum \text{ДП}_t K_{dt}$ – сума дисконтованого грошового потоку (чистого доходу в теперішній вартості) за весь період експлуатації проекту (або за період до початку грошових вкладень в проект);

$\sum \text{IC} + P_n$ – сума капіталовкладень на реалізацію проекту (варіанту) і інших затрат, пов'язаних з реалізацією проекту.

Чистий дисконтований дохід:

$$\text{ЧДД} = 4734,80947 - 1229,82 = 3504,98 \text{ тис.грн}$$

Грошовий потік t-го року (ДП_t) визначається за формулою:

$$\text{ДП}_t = \Pi_p + A_t,$$

де Π_p – чистий дохід (прибуток) від експлуатації об'єкту, або економія собівартості t-го року;

A_t – річна сума амортизаційних відрахувань на основні фонди (амортизація по капіталовкладенням)

Амортизація (за прямим методом нарахування):

Класифікацію груп основних засобів та інших необоротних активів визначено пунктом 145.1 статті 145 Податкового кодексу України

- група 4:

- Електронно-обчислювальна техніка = $3720/5 = 744$ грн

- Система безпеки = $3000/2 = 1500$ грн

- Сигналізація = $500/2 = 250$ грн

- Група 6:

- Стелажи = $6000/4 = 1500$ грн

Сумарна амортизація = 4090 грн

Грошовий потік t-го року:

$$\text{ДП}_1 = 1930,0817 + 4090/1000 = 1930,08 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ДП}_2 = 2316,09804 + 4,09 = 2320,18 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДП}_3 = 2779,31765 + 4,09 = 2783,4 \text{ тис. грн}$$

Дисконтований грошовий потік t-го року (ДДП_t) визначається за формулою:

$$\text{ДДП}_t = \text{ДП}_t * K_{dt}$$

де K_{dt} – дисконтований множник грошового потоку t-го року.

Очікувані грошові надходження приводяться до дійсної вартості шляхом перемноження на ставку дисконту.

$$K_{\text{диск 1 рік}} = 1/(1+20\%) = 0,8$$

$$K_{\text{диск 2 рік}} = 1/(1+20\%)^2 = 0,69$$

$$K_{\text{диск 3 рік}} = 1/(1+20\%)^3 = 0,57$$

Дисконтований грошовий потік t-го року:

$$\text{ДДП}_1 = 1934,1717 * 0,8 = 1547,33 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДДП}_2 = 2320,18804 * 0,69 = 1600,92 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ДДП}_3 = 2783,40765 * 0,57 = 1586,54 \text{ тис. грн.}$$

$$\sum \text{ДДП} = 4734,8 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтована сума капіталовкладень на реалізацію проекту

$$\text{ДП}_1 = 597 * 0,8 = 477,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ДП}_2 = 597 * 0,69 = 411,93 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДП}_3 = 597 * 0,57 = 340,29 \text{ тис. грн.}$$

$$\sum \text{ДП} = 1229,82 \text{ тис.грн.}$$

Індекс доходності (прибутковості), ІД – це відношення суми чистої приведеної вартості доходів за період життя проекту $\sum \text{ДДП}_t$ і об'єму капіталовкладень $\sum \text{IC}$:

$$\text{ІД} = \sum \text{ДДП}_t / \sum \text{IC}$$

Індекс доходності (прибутковості) показує відсутню прибутковість проекту, або дисконтовану вартість чистого грошового потоку (грошових надходжень) від проекту із розрахунку на одну одиницю капіталовкладень.

Індекс доходності:

$$\text{ІД} = 4734,8/1229,82 = 3,85$$

Період окупності інвестицій (ПО) – відношення суми капіталовкладень до середньої річної суми дисконтованого чистого грошового потоку:

$$\text{ПО} = \sum \text{IC} / \text{ДДП}_p,$$

де ДДП_p – середня за рік сума дисконтованого чистого грошового потоку.

ДДП_p визначається за формулою:

$$\text{ДДП}_p = \text{ДДП} / t$$

де t – строк експлуатації об'єкту.

$$\text{ПО} = 1229,82/4734,80947 = 0,26$$

На відміну від показника «строк окупності капіталовкладень» період окупності базується не на прибутку, а на справжній вартості чистого грошового потоку та дисконтованих капіталовкладень.

Таблиця 2 – Показники ефективності введення нового проекту

Показники	Періоди роботи проекту			Усього
	2018	2019	2020	
Прибуток	1930,08	2316,1	2779,32	
Амортизація	4090	4090	4090	
Грошовий потік	1934,17	2320,19	2783,41	
Коефіцієнт дисконтування	0,8	0,69	0,57	
Дисконтований грошовий потік	1547,34	1600,93	1586,54	4734,81

Дисконтована сума капіталовкладень на реалізацію проекту	477,6	411,93	340,29	1229,82
Чистий дисконтований дохід	3504,98			
Індекс доходності	3,85			
Період окупності інвестицій	0,78			

Інвестиції окупляться менше ніж за рік та підприємство отримає дохід у розмірі 3504,98 тис.грн., з кожним роком прибуток підприємства буде збільшуватись. Тому можна сказати, що новий проект щодо відкриття збутової точки буде успішним та ефективним.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити наступні висновки:

- В результаті аналізу основних стратегій розширення було визначено найбільш вигідну стратегію, - стратегія проникнення на ринок. Вона полягає у знаходженні фірмою шляхів збільшення збуту своїх товарів, що випускаються на вже освоєних ринках.;

- У зв'язку із виявленням проблеми підприємства, було запропоновано відкриття точки збуту;

- На здійснення даного заходу планується виділити суму в розмірі 49750 грн. з бюджету підприємства, а точніше з нерозподіленого прибутку та коштів, повернутих дебіторами.

- при прогнозованому рівню прибутку у 3%. Інвестиції окупляться менше ніж за рік та підприємство отримає дохід у розмірі 3504,98 тис.грн.;

- Період окупності 0,77. Чистий дисконтований дохід складе 3504,9 тис.грн.;

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Опарій Євгеній Олександрович (Опарий Евгений Александрович, Oparii Evgenii Olexandrovich)— асистент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". (066) 188-89-68, e-mail opariy.e@gmail.com

Бутко Тетяна Сергіївна (Бутко Татьяна Сергеевна, Butko Tatyana Sergeevna)— студент групи БЕМ-13а Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". (093) 023-39-03, e-mail butcko.tatiana@gmail.com

Список літератури

1. Блонська В.І. *Економіка підприємства: Теорія і практикум*: навч. посіб. / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич та ін.; за ред. доц. Н.Г. Міценко, доц.О.І. Яценко. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 688 с.
2. Гетьман О.О. *Економіка підприємства*: підручник. / О.О. Гетьман. – К.: ЦНЛ, 2006. – 488с.
3. Опарій Є.О., Власова Г.І. *Інформаційні системи управління фінансами на підприємстві* / Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». - 2010. - №60.
4. Опарій Є.О., Александров В.В. *Розробка підходів до оцінки ефективності системи управління інноваційними проектами підприємства* Всеукраїнська науково-практична on-line конференція аспірантів, молодих учених та студентів, присвячена Дню науки.- м. Житомир, 14-16 травня 2014 р.
5. Опарій Є.О., Александров В.В., Александрова В.О. Щорічний міжнародний Internet-конференція студентів та молодих вчених «Огляд науково-практичних досліджень в області оцінки і відбору проектів в моделях типу "Економічні показники"». - Харків: НТУ «ХПІ». – 20.12.2013.

References (transliterated)

1. Blons'ka V.I. *Ekonomika pidpriemstva: Teoriya i praktikum*: navch. posib. / V.I. Blons'ka, T.G. Vasil'civ, S.S. Grinkevich ta in.; za red. doc. N.G. Micenko, doc.O.I. Yashchenko. – L'viv: Magnoliya 2006, 2008. – 688 p.
2. Get'man O.O. *Ekonomika pidpriemstva*: pidruchnik. / O.O. Get'man. – Kiev: CNL, 2006. – 488p.
3. Oparii E.O., Vlasova G.I. *Informacijni sistemi upravlinnya finansami na pidpriemstvi* / Vistnik NTU «HPI». Tekhnichnij progress i effektivnist' virobnictva. – Kharkiv: NTU «HPI». - 2010. – no 60.
4. Oparii E.O., Aleksandrov V.V. *Rozrobka pidhodiv do ocinki efekтивности sistemi upravlinnya innovacijnimi proektami pidpriemstva* Vseukrains'ka naukovopraktichna on-line konferenciya aspirantiv, molodih uchenih ta studentiv, prisvyachena Dnyu nauki.- m. Zhitomir, 14-16 travnya 2014 .
5. Oparii E.O., Aleksandrov V.V., Aleksandrova V.O. *SHCHORichnij mizhnarodnij Internet-konferenciya studentiv ta molodih vchenih «Oglyad naukovopraktichnih doslidzhen' v oblasti ocinki i vidboru proektiv v modelyah tipu "Ekonomichni pokazniki"»*. - Kharkiv: NTU «HPI». – 20.12.2013.

Надійшла (received) 15.05.2018